



علی خویه

مدرس دانشگاه، مشاور و مجری هایپرمارکت، مشاوره تحقیقات اجرا استقرار بازاریابی امکان سنجی ترفیع فروش بازاریابی و مشتری سازی بیش از صد ها فروشگاه در سراسر کشور ، مولف و مترجم 11 عنوان کتاب مرجع کاربردی تخصصی ---اصول و تکنیک های راه اندازی و استقرار فروشگاه و مرکز خرید

به شکل علمی حرفه ای و اصولی بر اساس آخرین متدهای روز دنیا

توسط مهندس علی خویه www.khooyeh.ir

www.gmas.ir

09122991608

09372991608

راهکارهای افزایش فروش فروشگاه ها و مراکز خرید مختلف

راه اندازی و استقرار واحد هایپر مارکت و فروشگاه زنجیره ای

هایپر مارکت و فروشگاه زنجیره ای شرکت ها و سازمان های جهت افزایش فروش و بهبود فروش

توسط علی خویه

www.khooyeh.com

مشاور و مجری سیستم ها و برنامه های هایپر مارکت و فروشگاه زنجیره ای

مؤلف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه چیدمان و مهندسی فروش در ایران

مؤلف و مترجم 11 عنوان کتاب تخصصی منبع دانش گاهی و کاربردی

مدرس دانشگاه، با بیش از 14 سال تجربه اجرایی، مشاور فروشگاه های معتبر کشور

مشاور راه اندازی و پیشبرد فروش فروشگاه های معتبر

معرفی مدیر عامل: مدرس دانشگاه، سخنران، مشاور، محقق و مجری سیستم ها و برنامه های بازاریابی، ارتباطات، تبلیغات، خلاقیت، تجارت و فروش - با بیش از 14 سال تجربه اجرایی، مؤلف و مترجم 11 کتاب مرجع، کاربردی و تخصصی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مجری و مشاور بیش از 200 پروژه مختلف در سراسر کشور، دارای سابقه بیش از 350000 نفر ساعت دوره ها و کارگاه های آموزشی و کاربردی و اجرایی به سازمانها شرکت ها و موسسات ملی و بین المللی و همکاری های مختلف اجرایی و تخصصی با برندهای معتبر و مشهور بین المللی، مشاور ارشد مدیران عامل مطرح و برندهای معتبر، با ارایه بیش از 100 ها عنوان مقاله تخصصی، سخنرانی در بیش از صد سمینار مختلف و سخنران برتر ده ها سمینار، مهمان و کارشناس برخی از برنامه های صدا و سیما، عضو هیات تحریریه نشریات مختلف و مشاور مدیران عامل مطرح و برتر شرکت ها و سازمان های ملی و بین المللی.....

کتاب مدیریت فروشگاه، چیدمان و مهندسی فروش نویسنده: علی خویه



مدیریت فروشگاه، مدیریت خرده فروشی اصول و تکنیک های فروشگاه داری و مغازه داری چیدمان فروش، مدیریت فروش، مدیریت فروشگاه های زنجیره ای، اصول و تکنیک های سوپرمارکت داری و مدیریت سوپرمارکت و مغازه های خرده فروشی، تجهیزات و مواد غذایی، پزشکی، آرایشی، بهداشتی، مصالح صنعتی و ساختمانی، کیف و کفش و پوشاک، تجهیزات صوتی تصویری و منزل، دکوراسیون و معماری فروشگاه ها و محل کسب و کار های مختلف

مشاور هایپر مارکت ، راه اندازی هایپر مارکت ، آموزش هایپر مارکت ، استقرار هایپر مارکت ، مدیریت فروشگاه ، ۱ ، خرده فروشی ، طراحی فروشگاه ، مدیریت فروش ، چیدمان فروشگاه ، مهندسی فروشگاه ، دکوراسیون فروشگاه ، مرچندایزینگ ، برنامه ریزی فروشگاه ، مکان مرکز خرید ، بازاریابی فروشگاه زنجیره ای معماری فروشگاه زنجیره ، بازاریابی هایپر مارکت ، معماری هایپر مارکت ، برنامه ریزی و مدیریت هایپر مارکت ، طراحی و اجرا هایپر مارکت ،



علی خویه

مشاور و مدرس بیش از صدها فروشگاه زنجیره ای کوچک و بزرگ در خاورمیانه

مؤلف و مترجم اولین کتاب در حوزه مدیریت فروشگاه و چیدمان فروش در کشور

مدرس دانشگاه با ۱۶ سال تجربه اجرایی

Hypermarketing.blog.ir

Khooyeh.ir

09122991608

دوره های آموزشی تخصصی در فروشگاه ها مراکز خرید و صنعت خرده فروشی

ساعات آموزش		فروش و بازاریابی در فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاهی	سر فصل دروس	ردیف
—	2	تاریخچه فروشگاه و مرکز خرید داری ، سازمان فروشگاه و مرکز خرید های بین المللی (انواع مختلف فروشگاه و مرکز خرید ها، طبقه بندی،درجه بندی)	1
—	2	شناخت صنعت خرده فروشی و فروشگاهی	2
—	2	روابط عمومی درفروشگاه و مرکز خرید	3
—	4	مهارت های فردی و ارتباطی (آداب معاشرت اجتماعی ، رفتار ، گفتار ، پوشش ، آراستگی و ...)	4
—	4	مهارت های فروشندگی خدمات فروشگاه و مرکز خرید	5
—	4	عناصر بازاریابی در فروشگاه و مرکز خرید داری (محصول ، قیمت ، پیشبرد فروش ،مکان توزیع)	*6
—	4	روش های بازار یابی و فروش خدمات در فروشگاه و مرکز خرید	7
—	2	طرح های نوین بازاریابی و فروش خدمات	8
—	4	قوانین ، مقررات و ضوابط فروشگاه و مرکز خرید داری و خرده فروشی و فروشگاهی	9
—	28	جمع کل: 28 ساعت	
<p>*فروشگاهها و مراکز خرید هایپرمارکت ها و صنعت خرده فروشی ، retail برگزاری دوره: عناصر بازاریابی در فروشگاه و مرکز خرید داری</p> <p>* آشنایی با زبان انگلیسی در حد مقدماتی – آشنایی با کاربرد کامپیوتر – مدرک لیسانس</p> <p>مدرس: استاد علی خویه www.hypermarketing.ir، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از صدها فروشگاه و مرکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران</p> <p style="text-align: right;">09122991608 www.khooyeh.ir</p>			

ساعات آموزش		اصول حفاظت و نگهداری در فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاهی	سر فصل دروس	ردیف
—	1	تعریف حفاظت ووظایف نگهداری	*1
—	1	تنظیم صورتجلسه ، گزارش و دفاتر نگهداری و تعویض شیفت	2
—	2	دانستنی های حقوقی	3
—	4	مهارت های فردی و ارتباطی (آداب معاشرت اجتماعی ، رفتار ، پوشش ، آراستگی و ...)	4
—	2	حفاظت گفتار و اطلاعات فروشگاه و مرکز خرید	5
—	2	گشت زنی و برخورد با افراد مظنون	6
—	2	خرابکاری ، سرقت ، حفاظت فیزیکی و پیشگیری	7
—	2	کنترل شرایط بحرانی در مراسم برگزار شده در فروشگاه و مرکز خرید	8
—	2	کنترل ورود و خروج وسایل و اموال از فروشگاه و مرکز خرید	9
—	2	آشنایی با وسایل و تجهیزات حفاظتی	10
—	20	جمع کل: 20 ساعت	
<p>*فروشگاهها و مراکز خرید هایپرمارکت ها و صنعت خرده فروشی ، retail برگزاری دوره: حفاظت و نگهداری</p> <p>*پیش نیاز: دیپلم</p> <p>مدرس: استاد علی خویه www.hypermarketing.ir، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از 20 سال در مراکز خرید و بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پر فروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از 200 صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران</p> <p>09122991608 www.khooyeh.ir</p>			

ساعات آموزش		مدیریت پذیرش مشتری در فروشگاه و مرکز خرید (فرانت آفیس)	
تست و امتحان	تئوری و کارگاهی	سر فصل دروس	ردیف
—	2	تاریخچه فروشگاه و مرکز خرید داری، سازمان فروشگاه و مرکز خرید ها، (انواع مختلف فروشگاه و مرکز خرید ها، درجه بندی و طبقه بندی)	1
—	2	بخش پذیرش مشتری (فرانت آفیس)	*2
—	4	مهارت های فردی و ارتباطی (آداب معاشرت اجتماعی، ظاهر رفتار، پوشش، آراستگی و ...)	3
—	4	ارائه خدمات به مشتریان (آگاهی از خدمات فروشگاه و مرکز خرید ، برنامه های فروش محصولات و خدمات، انواع فروشگاه و مرکز خرید ها، شناخت صنعت خرده فروشی و فروشگاه، اطلاع رسانی به مشتری ، قیمت گذاری محصولات و خدمات فروشگاه و مرکز خرید و رسیدگی به شکایات و ...)	4
—	2	ورود و خروج مشتریان از فروشگاه و مرکز خرید (ورود و پذیرش - خروج و تسویه حساب)	5
—	4	راهبری امور بخش (لوازم و تجهیزات اداری بخش فرانت آفیس، خدمات ارتباطی، پاسخگویی به تلفن، تغییر شیفت، گزارشات داخلی، اطلاعات محرمانه بخش پذیرش، آراستگی محل کار، کارت مشتریان ، اشیاء گمشده و پیدا شده، امنیت مشتریان ، دریافت پیام، راهنمایی مشتریان و ...)	6
—	2	آشنایی با نرم افزارهای فروشگاه و مرکز خرید داری بخش پذیرش مشتری	7
—	4	ایمنی، بهداشت و پیشگیری از حوادث	8
—	2	شناخت صنعت خرده فروشی و فروشگاه	9
—	4	آشنایی با قوانین، مقررات و ضوابط فروشگاه و مرکز خرید داری و خرده فروشی و فروشگاه	10
30	—	کارورزی	11
30	30	جمع کل: 60 ساعت	
<p>*پیش نیاز : دیپلم متوسطه - آشنایی با زبان انگلیسی در حد خوب- آشنایی با کاربرد کامپیوتر</p> <p>*فروشگاهها و مراکز خرید هایپرمارکت ها و صنعت خرده فروشی ، retail برگزاری دوره :فرانت آفیس</p> <p>استاد علی خویه www.hypermarketing.ir، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از 20 سال در مراکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو،</p>			

بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران و www.khooyeh.ir 09122991608



خدمات گروه ما

علی خویه ، مشاور و مجری فروشگاه، هایپر مارکت، چیدمان فروش و مهندسی فروش توسط تیم علی خویه، بیش از ۱۶ سال تجربه اجرایی، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه چیدمان فروش در ایران، عضو انجمن های ملی و بین المللی کشور، مشاور فروشگاه های معتبر کشور،

- ۱- اجرای چند پروژه چیدمان فروش در شهرهای تبریز، کرمان، اهواز، کرج، مشهد و ...
- ۲- استقرار فروشگاه زنجیره ای در زمینه های مواد غذایی پوشاک لوازم خانگی هایپر و در چندین استان مختلف در سراسر کشور
- ۳- آموزش چیدمان فروش مرچندایزینگ و فروشگاه داری برای فروشگاه های معتبر کشور
- ۴- ارتقا فروش و پیشبرد فروش بیش از دهها فروشگاه در سراسر کشور
- ۵- طراحی جشنواره های فروش برای فروشگاه های معتبر کشور در چندین استان

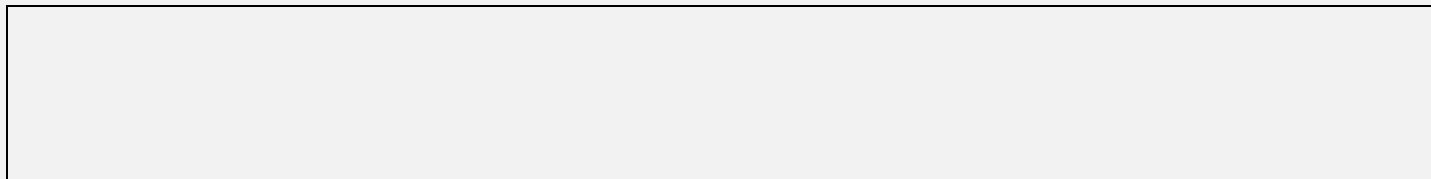
ساعات آموزش		مدیریت تخصصی فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاهی	سر فصل دروس	ردیف
—	16	مدیریت رفتار سازمانی و منابع انسانی در فروشگاه و مرکز خرید	*1
—	12	مدیریت استراتژیک در صنعت فروشگاه و مرکز خرید داری	*2
—	4	فن آوری های جدید در فروشگاه و مرکز خرید داری	3
—	12	مدیریت و نظارت بر تاسیسات فنی و مهندسی فروشگاه و مرکز خرید	4
—	4	روابط عمومی فروشگاه و مرکز خرید	5
—	12	بازاریابی و فروش در فروشگاه و مرکز خرید	*6
—	12	کنترل هزینه ها و تنظیم بودجه سالیانه فروشگاه و مرکز خرید	*7
—	12	فن آوری اطلاعات و ارتباطات (IT) در صنعت فروشگاه و مرکز خرید داری	8
—	16	زبان انگلیسی تخصصی فروشگاه و مرکز خرید داری	9
12	—	سمینار و کارگاه های تخصصی فروشگاه و مرکز خرید داری	10
—	6	آشنایی با قوانین ، مقررات و ضوابط فروشگاه و مرکز خرید داری و خورده فروشی و فروشگاه	11
4	—	بازدید از فروشگاه و مرکز خرید	12
16	106	جمع کل: 60 ساعت	
<p>*پیش نیاز : مدرک کارشناسی ، پنج سال سابقه کار در فروشگاه و مرکز خرید ها ، آشنایی با زبان انگلیسی در حد متوسط ، آشنایی با کاربرد کامپیوتر</p> <p>* هایپرمارکت، فروشگاه داری، صنعت خرده فروشی در چهار درس برای برگزاری دوره:</p> <p>1- اصول مدیریت فروشگاه و مرکز خرید داری 2- مدیریت منابع انسانی 3- بازاریابی 4- حسابداری</p> <p>مدرس: استاد علی خویه www.hypermarketing.ir، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از 20 سال در فروشگاه و مرکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پر فروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران و www.khooyeh.ir 09122991608</p>			

ساعات آموزش		مدیریت منابع انسانی در فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاه ی	سر فصل دروس	ردیف
—	2	سازمان فروشگاه و مرکز خرید های بین المللی (انواع، طبقه بندی و درجه بندی)	1
—	2	بایگانی و طبقه بندی پرونده ها، آمار و گزارشات اداری	2
—	2	بخشنامه، دستور العمل های مدیریتی و جلسات اداری	3
—	4	محاسبه افزایش حقوق، اضافه کاری، مرخصی و ماموریت اداری، حضور و غیاب کارکنان	4
—	4	بازخریدی، بازنشستگی، تغییر شغل و طبقه بندی مشاغل	5
—	2	امکانات رفاهی کارکنان، امتیازات و تخفیفات، تشویقات و تنبیهات، احکام انضباطی کارکنان	6
—	2	مصاحبه و تدوین پرسشنامه استخدامی	7
—	4	حوادث شغلی، پیشگیری و پیگیری روند درمات کارکنان مصدوم	8
—	8	قوانین کار و تامین اجتماعی	9*
—	30	جمع کل: 30 ساعت	

*

* پیش نیاز : دیپلم متوسطه – آشنایی با کاربرد کامپیوتر

مدرس: استاد علی خویه www.hypermarketing.ir، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA , MBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پر فروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران و www.khooyeh.ir 09122991608



ساعات آموزش		مدیریت مشتری پذیر - مشتریان خاص و ویژه (کودکان سالمندان معلولان توریست ها	
تست و امتحان	تئوری و کارگاهی	سر فصل دروس	ردیف
—	16	مدیریت مشتریان خاص	*1
—	4	تاریخچه فروشگاه و مرکز خرید داری، سازمان فروشگاه و مرکز خرید ها و مشتری پذیرها (انواع فروشگاه و مرکز خرید ها و مشتری پذیرها طبقه بندی و درجه بندی)	2
—	4	مهارتهای فردی و ارتباطی (آداب و معاشرت اجتماعی، ظاهر، رفتار، پوشش، آراستگی و...)	3
—	12	اصول تست و امتحانات مشتری داری و محصولات داری	*4
—	4	لوازم و وسایل استاندارد محصولاتی مشتری پذیر	5
—	12	اصول پذیرش مشتری (فرانت آفیس)	*6
—	4	ایمنی ، بهداشت و پیشگیری از حوادث	7
—	6	قوانین و مقررات و ضوابط فروشگاه و مرکز خرید داری و خرده فروشی و فروشگاههای	*8
4	—	بازدید از واحدهای مشتری پذیر درجه 1	9
8	62	جمع کل: 70 ساعت	
<p>*پیش نیاز: دیپلم متوسطه - آشنایی با زبان انگلیسی در حد متوسط - آشنایی با کاربرد کامپیوتر</p> <p>* هایپرمارکت، فروشگاه داری، صنعت خرده فروشی در چهار درس زیر برای برگزاری دوره:</p> <p>1- مدیریت فروشگاه و مرکز خرید داری 2- مشتری داری 3- فرانت آفیس 4- قوانین و مقررات فروشگاه و مرکز خرید داری</p>			

ساعات آموزش		مدیریت تشریفات و مراسم در فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاهی	سر فصل دروس	ردیف
—	3	آشنایی با مفهوم تشریفات و مراسم خاص special events	*1
—	4	انواع مراسم خاص (جشنواره، نمایشگاه، سمینار، سمپوزیوم، کنگره، کنفرانس و....)	2
—	6	بازاریابی و رقابت در برگزاری مراسم	3
—	1	هماهنگ کردن مراحل مختلف مراسم	4
—	2	تهیه برنامه کاری در برگزاری مراسم	5
—	2	طراحی مکان برگزاری مراسم	6
—	2	امکانات مورد نیاز برگزاری یک مراسم	7
—	1	مدیریت جمع آوری و دفع مواد زائد در مراسم	8
—	1	سیستم های ارتباطی در مراسم	9
3	3	طراحی دکور و صحنه در مراسم	10
2	1	نحوه چیدمان صندلی در مراسم	11
—	1	خدمت به افرادی با نیازمندی های خاص (معلولین)	12
—	1	پارکینگ اتومبیل ها در مراسم	13

14	محل ورود و خروج مشتریان در مراسم	1	—
15	طراحی مکان ارائه اطلاعات به مشتری	1	—
16	صدور کارت شناسایی برای شرکت کنندگان و مجریان	1	—
17	پذیرش و ثبت نام مشتریان	1	—

مدرس استاد علی خویه www.hypermarketing.ir، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از صدها فروشگاه و مرکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران و www.khooyeh.ir 09122991608

ساعات آموزش		مدیریت عمومی فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاه ی	سر فصل دروس	ردیف

—	4	فروشگاه و مرکز خرید های بین المللی (انواع مختلف فروشگاه و مرکز خرید ها، درجه بندی، طبقه بندی)	1
—	12	شناخت صنعت خرده فروشی و فروشگاهی	2
—	16	مدیریت و سرپرستی در فروشگاه و مرکز خرید	*3
4	12	مدیریت و نظارت بر بخش پذیرش مشتری فروشگاه و مرکز خرید	*4
4	12	مدیریت و نظارت بر بخش محصولات داری و مشتری داری فروشگاه و مرکز خرید	*5
4	12	مدیریت و نظارت بر بخش اسنک غذا و نوشیدنی ابه فروشگاه و مرکز خرید	*6
—	16	مدیریت و نظارت بر بخش مالی و اداری فروشگاه و مرکز خرید	7
—	20	زبان انگلیسی تخصصی فروشگاه و مرکز خرید داری	8
4	12	ایمنی ، بهداشت و پیشگیری از حوادث	9
—	4	مهارت های فردی و ارتباطی (آداب معاشرت اجتماعی ، رفتار ، گفتار ، پوشش، آراستگی و ...)	10
—	4	قوانین و مقررات و ضوابط فروشگاه و مرکز خرید داری	11
50	—	کارورزی	12
64	124	جمع کل: ساعت	

- * مخاطبین دوره : مدیران کل و مدیران داخلی فروشگاه و مرکز خرید ها، دانشجویان خرده فروشی و فروشگاهی و فروشگاه و مرکز خرید داری، علاقمندان و جویندگان کار
- * پیش نیاز : دیپلم متوسطه -آشنایی با زبان انگلیسی در حد متوسط-آشنایی با کاربرد کامپیوتر
- * معرفی هایپرمارکت، فروشگاه داری، صنعت خرده فروشی در چهار درس برای برگزاری دوره:1- اصول مدیریت فروشگاه و مرکز خرید داری 2- فرانت آفیس 3- مشتری داری 4- غذا و نوشابه
- * مدرس: استاد علی خویه www.hypermarketing.ir، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از صدها فروشگاه و مرکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاور و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران و www.khooyeh.ir 09122991608

ساعات آموزش		روابط عمومی در فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاهی	سر فصل دروس	ردیف
—	2	فروشگاه و مرکز خرید های بین المللی (انواع مختلف فروشگاه و مرکز خرید ها ، طبقه بندی و درجه بندی)	1
—	2	بایگانی ، آمار و گزارشات بخش روابط عمومی	2
—	2	تجهیزات اداری (کامپیوتر ، فاکس ، اسکنر، پرینتر، فتوکپی ، پیجر ، ویدئو پرژکتور و ...)	3
—	4	بررسی نحوه فروش خدمات و رضایت مشتریان در فروشگاه و مرکز خرید	4*
—	4	شناخت صنعت خرده فروشی و فروشگاههای	5
—	2	مهارت های فردی و ارتباطی (آداب معاشرت اجتماعی ، گفتار ، پوشش، آراستگی و ...)	6
—	2	مقدمات برگزاری جلسات ، همایش ها و شرایط اضطراری	7
—	1	استقبال و بدرقه مشتریان مهم	8
—	1	معرفی انواع خدمات فروشگاه و مرکز خرید به مشتریان	9
—	4	روابط برون سازمانی (تبلیغات ، رسانه ها ، مکاتبات اداری و ...)	10
—	24	جمع کل: 26 ساعت	
<p>*فروشگاهها و مراکز خرید هایپرمارکت ها و صنعت خرده فروشی ، retail برگزاری دوره: بررسی نحوه فروش خدمات و رضایت مشتریان در فروشگاه و مرکز خرید</p> <p>*ساعات تدریس : 24 ساعت</p> <p>*پیش نیاز : لیسانس - آشنایی به زبان انگلیسی در حد متوسط - آشنایی با کاربرد کامپیوتر</p> <p>مدرس: استاد علی خویه www.hypermarketing.ir، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از 20 سال در فروشگاه و مرکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی</p>			

فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران
و www.khooyeh.ir 09122991608

ساعات آموزش		قوانین، مقررات و ضوابط فروشگاه و مرکز خرید داری و خرده فروشی و فروشگاه‌های	
تست و امتحان	تئوری و کارگاهی	سر فصل دروس	ردیف
—	2	سازمان فروشگاه و مرکز خرید های بین المللی (انواع مختلف فروشگاه و مرکز خرید ها، درجه بندی، طبقه بندی)	1
—	2	قوانین و مقررات مربوط به مشتریان و کارکنان	2*
—	2	تعریف تابعیت و طبقه بندی در فروشگاه و مرکز خرید	3
—	2	مقررات مربوط به ورود مشتریان و کارکنان به فروشگاه و مرکز خرید	4
—	4	حقوق مشتریان و کارکنان در ایران	5
—	4	محدودیت های حقوقی مشتریان و کارکنان خارجی در ایران	6
—	2	مقررات مربوط به خروج مشتریان و کارکنان از فروشگاه و مرکز خرید	7
—	4	آشنایی با سازمانهای خرده فروشی و فروشگاه‌های در ایران	8
—	2	آشنایی با سازمانهای بین المللی خرده فروشی و فروشگاه‌های	9
—	24	جمع کل: 24 ساعت	
*معرفی مدرس مورد نظر در یک درس برای برگزاری دوره: قوانین و مقررات مربوط به مشتریان و کارکنان			

*مخاطبین دوره : مدیران ، مدیران داخلی و کارکنان فروشگاه و مرکز خرید ها، دانشجویان خرده فروشی و فروشگاه‌های و فروشگاه و مرکز خرید داری، علاقه مندان
*پیش نیاز : دیپلم متوسطه

استاد علی خویه www.hypermarketing.ir . مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از صدها فروشگاه و مرکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران
و www.khooyeh.ir 09122991608

ساعات آموزش		بهداشت و سلامت مواد غذایی در فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاه ی	سر فصل دروس	ردیف
—	2	بهداشت فردی کارکنان تولید و ارائه غذا	1
—	2	اصول تهیه و نگهداری مواد غذایی و روش های سالم سازی سبزیجات	2*
—	4	بهداشت سرد خانه و انبار های مواد غذایی در فروشگاه و مرکز خرید	3
—	2	ویژگی روغن ها و چربیها	4
—	2	گروه های مختلف مواد غذایی	5
—	2	ویتامین ها ، املاح و پروتئین ها	6
—	2	نقش تغذیه در سلامت و بیماری (بیماریهای قلبی ، دیابت ، چربی ، فشار خون و...)	7
—	4	بهداشت و سلامت مواد غذایی:(بیماری ها با منشاء مواد غذایی ، فن آوری و روش های جلوگیری از آلودگی مواد غذایی ،بهداشت در مراحل تهیه و آماده سازی مواد غذایی ، نقش	8

		کارکنان در ایمنی مواد غذایی، قوانین سازمان بهداشت جهانی برای تهیه مواد غذایی ایمن و بهداشتی)
—	20	جمع کل: 20 ساعت
<p>*فروشگاهها و مراکز خرید هایپرمارکت ها و صنعت خرده فروشی ، retail برگزاری دوره: تهیه و نگهداری مواد غذایی</p> <p>استاد علی خویه www.hypermarketing.ir مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از 20 سال در مراکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران و www.khooyeh.ir 09122991608</p>		

ساعات آموزش		راننده وسایل نقلیه خرده فروشی و فروشگاه	
تست و امتحان	تئوری و کارگاه ی	سر فصل دروس	ردیف
—	5	مهارت های فردی و ارتباطی (گفتار، رفتار، پوشش و آراستگی) الگوهای رفتاری و مهارت های فردی و ارتباطی، آداب و معاشرت اجتماعی	1
—	6	شناخت صنعت خرده فروشی و فروشگاه و آشنایی با جاذبه های استان و خرده فروشی و فروشگاه های فروشنده و مرکز خرید (آثار تاریخی، فرهنگی، طبیعی، خدمات اجتماعی و ...)	2
—	4	قوانین و مقررات راهنمایی و رانندگی	3
—	4	آشنایی با راهها و جاده های فروشگاه و مرکز خرید و نقشه خوانی	4*

4	2	آشنایی با خصوصیات فنی و معاینه فنی خودرو	5
4	2	کمک های اولیه و ایمنی و بهداشت سفر	6
—	5	مشتری مداری و نحوه برخورد با مشتریان و کارکنان	7
8	28	جمع کل: 36 ساعت	
<p>* مخاطبین دوره رانندگان تاکسی و اتوبوس های خرده فروشی و فروشگاه و فروشگاه و مرکز خرید ها، مدیر و رانندگان تاکسی سرویس ها ، رانندگان شرکت های حمل و نقل درون و برون شهری ، رانندگان تاکسیرانی شهری</p> <p>* پیش نیاز : آشنایی با زبان انگلیسی در حد مقدماتی</p> <p>* فروشگاهها و مراکز خرید هایپرمارکت ها و صنعت خرده فروشی ، retail برگزاری دوره: آشنایی با راه ها و جاده ها</p>			

مدیریت بازاریابی و فروش خرده فروشی و فروشگاه		ساعات آموزش
سر فصل دروس		ردیف
1	اصول اولیه و عناصر اولیه بازاریابی	6
2	محیط، مشتری و کانال های توزیع	6
3	محصول و نرخ گذاری آن	6
4	بخش ها و تحقیقات بازار	6
5	برنامه ریزی و تحلیل بازار	6
جمع کل: 30 ساعت		
<p>استاد علی خویه www.hypermarketing.ir، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از صدها فروشگاه و مرکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران و www.khooyeh.ir 09122991608</p>		

ساعات آموزش		اصول حفاظت و نگهداری در فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاهی	سر فصل دروس	ردیف
—	1	تعریف حفاظت ووظایف نگهداری	*1
—	1	تنظیم صورتجلسه ، گزارش و دفاتر نگهداری و تعویض شیفت	2
—	2	دانستنی های حقوقی	3
—	4	مهارت های فردی و ارتباطی (آداب معاشرت اجتماعی ، رفتار ، پوشش ، آراستگی و ...)	4
—	2	حفاظت گفتار و اطلاعات فروشگاه و مرکز خرید	5
—	2	گشت زنی و برخورد با افراد مظنون	6
—	2	خرابکاری ، سرقت ، حفاظت فیزیکی و پیشگیری	7
—	2	کنترل شرایط بحرانی در مراسم برگزار شده در فروشگاه و مرکز خرید	8
—	2	کنترل ورود و خروج وسایل و اموال از فروشگاه و مرکز خرید	9
—	2	آشنایی با وسایل و تجهیزات حفاظتی	10
—	20	جمع کل: 20 ساعت	
*فروشگاهها و مراکز خرید هایپرمارکت ها و صنعت خرده فروشی ، retail برگزاری دوره: حفاظت و نگهداری *پیش نیاز: دیپلم			

ساعات آموزش		حسابداری و صندوق داری فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاهی	سر فصل دروس	ردیف

—	2	تسویه حساب و خروج مشتریان از فروشگاه و مرکز خرید	1
—	8	حسابداری و صندوق داری در فروشگاه و مرکز خرید	*2
—	2	شناخت قسمت های مختلف امور مالی فروشگاه و مرکز خرید	3
4	2	آشنایی با نرم افزار حسابداری و مالی در فروشگاه و مرکز خرید و تجهیزات مبادله پول در صندوق	4
—	1	تحويل شیفت و گزارشات صندوق	5
—	4	مهارتهای فردی و ارتباطی (آداب معاشرت اجتماعی ، رفتار ، پوشش، آراستگی و ...)	6
—	1	امور مربوط به امانات و صندوق های شخصی	7
—	1	گزارشات در آمد و هزینه های فروشگاه و مرکز خرید	8
—	2	ایمنی ، بهداشت و پیشگیری از حوادث	9
—	1	نگهداری مدارک شناسایی و اسناد مالی مشتریان در صندوق فروشگاه و مرکز خرید	10
4	24	جمع کل: 28 ساعت	
<p>*فروشگاهها و مراکز خرید هایپرمارکت ها و صنعت خرده فروشی ، retail برگزاری دوره: حسابداری</p> <p>*پیش نیاز : لیسانس (ترجیحاً حسابداری و امور مالی) - آشنایی با زبان انگلیسی در حد مقدماتی - آشنایی با کاربرد کامپیوتر</p>			

ساعات آموزش		ایمنی و بهداشت در فروشگاه و مرکز خرید	
تست و امتحان	تئوری و کارگاه ی	سر فصل دروس	ردیف
—	1	کارهای روزانه در بخش های مختلف	1
—	2	اصول بهداشت فردی کارکنان فروشگاه و مرکز خرید ها	*2
—	2	خطرات کار و پیشگیری (تست و امتحان ات نظافت، کار در ارتفاع، کار با تجهیزات الکتریکی، باز کردن گرفتگی راه های خروجی آب، کاربرد مواد شیمیایی، برق گرفتگی)	3
—	1	حوادث طبیعی (سیل، زلزله، طوفان و ...)	4
—	2	آتش سوزی	5

6	2	آسیب دیدگی ها (ستوم مهره ها، لیز خوردن، میکرو ارگانیزم های بیماری زا، مسمومیت ، استرس، سوختگی و افسردگی و ...)
7	2	وسایل حفاظتی(ماسک، محافظ چشم و صورت، دستکش، کفش ایمنی و ...)
8	—	کارورزی
8	16	جمع کل: 24 ساعت
<p>*فروشگاهها و مراکز خرید هایپرمارکت ها و صنعت خرده فروشی ، retail برگزاری دوره: اصول بهداشت فردی کارکنان فروشگاه و مرکز خرید ها</p> <p>* پیش نیاز: دیپلم</p> <p>استاد علی خویه www.hypermarketing.ir. مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از صدها فروشگاه و مرکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران</p> <p>و www.khooyeh.ir 09122991608</p>		

ساعات آموزش		انبارداری و چیدمان در فروشگاه و مرکز خرید	
ردیف	سر فصل دروس	تئوری و کارگاهی	تست و امتحان
1	آشنایی با انبار و انواع آن در فروشگاه و مرکز خرید ها آشنایی با مفاهیم اولیه چیدمان فروشگاه اصول استاندار سازی چیدمان	2	—
*2	اصول تست و امتحان ات انبارداری (روش کار در انبار ، دفاتر انبار ، فرم های سفارش و ورود کالا به انبار)	2	—
3	وظایف انبار دار و مسول چیدمان فروشگاه و مرکز خرید (شرح وظایف ، حفاظت کالا ، تدارکات)	2	—
4	، چیدمان و طبقه بندی انبار (ساختمان ، تجهیزات ، چیدمان کالا و اقلام و تقسیم اجناس)	2	—

5	اصول چیدمان فروشگاه و مرکز خرید	2	—
6	طبقه بندی اجناس موجود در انبار و ورود و خروج کالا به انبار	—	4
7	نرم افزار رایانه ای انبار داری و چیدمان	4	—
8	بررسی موجودی انبار (شمارش ، سفارش کالا ، مفقودی و انبار گردانی)	2	—
9	ایمنی ، بهداشت و پیشگیری از حوادث	—	4
	کارورزی	—	4
	جمع کل: 24 ساعت	16	8

*فروشگاهها و مراکز خرید هایپرمارکت ها و صنعت خرده فروشی ، retail برگزاری دوره: اصول تست و امتحان ات انبارداری
* پیش نیاز: دیپلم متوسطه

استاد علی خویه www.hypermarketing.ir، مولف و مترجم اولین کتاب مدیریت فروشگاه در ایران، مشاور و مدرس بیش از 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، مرکز خرید در خاورمیانه، با 25 سال تجربه فروشگاه داری، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با 16 سال تجربه اجرایی تدریس، مولف و مترجم 12عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس MBA , DBA ، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از 200 پروژه در سراسر کشور، مشاور مدیران عامل مطرح کشور، مجری افزایش فروش بیش از صدها شرکت و سازمان، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران و www.khooyeh.ir 09122991608